

黃俊溢會長（右）熱心投入台商協會會務活動，圖為黃會長於2014大陸台商秋節座談聯誼晚宴中與馬英九總統合影。



專訪茂名台商協會 會長 黃俊溢

文 / 林安妮

他是一個「慢熟」的人，與他不熟的人，起初會以為他是個拘謹的「省話一哥」，不過，話匣子打開後，不時可聽到他那爽朗的笑聲，聊到深處，還可在言語中感受到他對食品事業的熱愛，及對年輕後輩的提攜之情。他，是新任茂名台商協會會長黃俊溢。

黃俊溢是電白億順食品有限公司總經理，今年5月接掌茂名台商協會會長。上任這幾個月來，他一直在思考一事件，那就是如何協助台商提升競爭力，這件事也是他上任後的首要「會長任務」。他說，台商圈談轉型升級，已經談了一、二十年，他個人遍訪台商後的心得是，台商要真正跨到另一個領域做到轉型，不容易；但是在既有的領域內升級，卻是有為者亦若是。

黃俊溢形容，這一、二十年來，多數的台商在大陸發展，都是努力在夾縫中求生存，一來是面對大陸愈來愈險峻的投資環境，二來是面對大陸本地企業不留情的追趕。他指出，大陸本地企業不怕倒帳，生意還沒做起來，就已經先跟銀行借一大筆錢，法令還沒說可以的事，內資企業不管三七二十一就先做了，台

商在大陸，如同打一場不對稱戰爭。

相較十年前的製造業台商，多是無限風光，如今大多數台商卻是辛苦應戰。黃俊溢言談間有感嘆有唏噓，但是談起自家事業，他卻是不經意透露那份「沒在怕」的自信。他的祕訣是什麼呢？那就是天助自助者，當一個人夠勤奮、夠努力，懂得抓住機遇，那麼老天爺就會在最需要幫忙的時候，伸出援手。

貧苦出身 打造幸福企業

黃俊溢形容自己是在中南部長大的窮孩子，父母給孩子最寶貴的資產，不是滿屋的金銀財寶，而是言教身教。他笑說，現在的年輕一輩找工作，總是先問老闆，要付多少薪水，給多少假期；但是他的父母總是說，先問問自己能幫老闆做哪些事，有幫老闆賺到錢，再來談薪水。

他說，父母對他的影響很大，他從年輕打拚到現在，只知道凡事要努力，「你努力了，人家還不一定要給你機會；但是你不努力，是絕對不會有機會的。」

年輕時的黃俊溢，被公司外派到大陸工作，當時他留意到大陸跟台灣早年一樣盛行流水席，於是專門提供關東煮、火鍋料等食材給當地業者，後來，他受雇的老東家收攤了，他索性接手，食品事業一做就是二十多年，還從內銷一路做到外銷。

黃俊溢說，他向來不會強求任何事，但是只要落在自己身上的每件事，他一定會很努力完成，這二十多年來，他也只專注在食品業上，專心地把事業做到最好。他認為，唯有專注在本業，才能在這個領域內做到最深入、最穩固。

問起他，怎樣才能競爭激烈的大陸食品市場上獨霸一方？他說，想辦法把品質做到跟台灣一樣，讓消費者安心，然後再想辦法讓價格平民化，讓市場可以接受，就有一定的利基。

黃俊溢的公司有不少年輕的台灣籍、大陸籍幹部，不少員工都暱稱自家公司是幸福企業。所謂的幸福，並不是時下年輕人常說的，錢多事少離家近，而是黃俊溢的公司對於肯上進的青年，總不吝惜給予機會，並且從最基本的做人處事開始調教起，而他公司的人資部門總是在想，怎樣透過職涯規劃，讓員工更加適才適所。

給年輕人機會 從做人做事起

黃俊溢公司裡的台籍幹部，有不少是曾聽過他演講，自告奮勇到大陸來打拚的年輕人。黃俊溢說，只要年輕人有意願到大陸來，他不大計較學經歷，就算是一張白紙，他也很樂於提供工作機會，並且傾囊相授。

黃俊溢說，這一代的台灣年輕人，很多人都把人生目標定位在追求「小確幸」，也就是，只要不時能有確定到手的小幸福到手，事業不一定要大成功。他認為，這樣的想法容易讓這一代年輕人陷入溫水煮青蛙困境。他常告誡身旁的年輕幹部說，「現在不苦一點，以後會更苦」、「35歲以前雖然是你挑工作，但是若沒本事，35歲以後，就是人家挑你。」

黃俊溢自幼貧苦出身，讓他知道一動天下無難事，他也親眼看到父母那一代很多親友，辛苦了大半

輩子，最後還是樣樣依賴子女、親友。他很早就打定主意，要改變自己的命運，不僅要能照顧自己、家人，還要能照顧員工、回饋社會。

黃俊溢說，他為事業打拚了二十多年，已基本實現照顧自己和家人，接下來他的理想就是照顧員工、回饋社會，做好「利他」，「當一個人能照顧好自己、家人，並擁有一定的財富，銀行存摺多一個零，跟少一個零，其實都是一樣的。」

黃俊溢有句名言，是專門送給中高階主管聽的，他常說，如果同一部門內三年培養不出左右手來，要嘛就是格局不夠大，或是心胸有問題。他的這句話是在鼓勵中高階主管要努力給年輕人機會，不要專搞老人政治，或是一言堂。

他說，一般員工想離開公司，多是為了追求更好的待遇，或是在工作上有委屈，而他最在意的，就是員工在職場上碰到委屈。他表示，他理想中的工作環境，就是要讓每位員工都可以學到專業並體會到工作的本質，「希望每位員工都能在工作中獲得成就感，若有意願，每隔一段時間，可選擇不同部門學習，甚至是挑戰經營企業也行。」

提升競爭力 靠平台

黃俊溢在大陸商場打滾多年，眼見這十多年來，不少製造業台商從此吒風雲走向今日的辛苦掙扎，內心有諸多感觸。上任這幾個月來，他也勤走勤調查，希望找到最佳方法協助台商提升競爭力。

他認為，對多數製造業台商來說，要跨到不同領域做到完全轉型，非常不容易，畢竟隔行如隔山，不大可能一下子就從第二產業轉到第三產業。相較之下，在既有行業裏提升競爭力，做到升級，則更具可行性。

他指出，多數企業主都深知自家企業的發展瓶頸在哪裡，靠著跨領域交流，往往有機會找到解方，「台協最重要的功能之一，就是扮演交流平台，媒合不同企業盡速找到升級的方法。」

不過，他也提到，目前雖有不少台商勇於升級轉型，但是不免欠缺「政策東風」，舉例來說，有很多

專做農業的台商，打算朝觀光農場轉型，這時候就需要大筆融資，甚至在政策上，也極需仰賴當地政府點頭，「台商跟大陸本地企業不同，後者不需要政策東風，靠著走後門、拉關係，直接就做了，甚至也比台商更容易跟銀行借到錢，讓台商形同面臨不對稱的競爭。」

他亟盼，兩岸政府都能意識到此刻的台商，正處在升級轉型的重要關卡，適時推一把，往往能讓台商的路走得更長遠，更能做更多經濟貢獻，嘉惠更多企業員工家庭，如是才是眾人之福。

台商回台 政府幫忙

黃俊溢說，這十多年來，台商在大陸發展猶如夾縫中求生存，也屢遭難關考驗，例如，2008年大陸推出偏向勞工的勞動合同法，2010年大陸再推出社保法，更是加重企業負擔，當難關出現時，他眼見大陸廣東的各台商協會開始大量流失會員，有些台商轉進東南亞，有些則是乾脆關廠歇業。

他苦嘆，台商不是不願意拚搏，而是時不我予，若是台灣願意再次大力接納台商回台投資，相信很多人願意返台拚搏人生下半場，不需要落得今日台灣面臨人才、資金持續外流。

他說，這些年政府花了很多功夫營造台灣的投資環境，也積極吸引台商回流，但是真正回來投資的台商卻不多，理由不外乎，目前政府仍針對境外所得課徵10%所得稅，回台後沒有足夠的土地可擴充投資，以及台灣當今的教育環境，培養出許多不願意到製造業上班的年輕人。

黃俊溢表示，他身旁很多朋友，就是因為這些因素，寧可把資金留在海外，不願回台找尋新的投資機會，但是他認為，這些因素不是不可扭轉，像是土地的問題，政府可以積極建立土地政策，讓真正有心做實業投資的廠商，能找到土地，稅的問題亦復如此，而教育的問題，也可透過產學合作、改革，讓年輕人體認到製造業的價值，「大家還是很願意為台灣這塊土地打拚。」

中國大陸臺商投資爭端協處之處理說明

適用範圍

1. 請求協處人應為在中國大陸地區投資之臺商且為投資糾紛之當事人。
2. 投資及投資人均應符合兩岸投保協議第一條之規定。
3. 請求案件投資糾紛之對象應為大陸地區之相關部門或機構（P-G案件）。

申請程序

1. 投資人應以書面方式提出，如委託他人提出時，應出具委任書。
2. 行政協處請求書之提出，得以親送、郵寄或電子郵件方式送達臺商聯合服務中心；如以電子郵件傳送者，於傳送後，應另以電話確認是否寄達。

提醒事項

行政協處為經濟部協助投資人解決與大陸地區相關部門或機構間之投資爭端，但行政協處本身並無停止或中斷請求協處人依大陸地區法律提起行政救濟法定期間或司法訴訟程序法定期間之效力，投資人仍應自行注意法定期間，適時提起行政救濟或司法訴訟，以確保本身權益。

如要了解更多詳情，請與經濟部「臺商聯合服務中心」(02)23820495聯繫，或瀏覽「全球台商服務網網站」(<http://twbusiness.net.gov.tw>)